

Interviu

Dr. Laura Miclăuș



Director Medical @ Primum Himalaya

” Am avut grijă de-a lungul timpului să aleg pentru echipa oameni cu foarte bune abilități și competențe, potrivite poziției pe care o ocupă fiecare. Se spune că succesul unui manager este dat de oamenii cu care lucrează, iar dacă fiecare membru al echipei este un specialist în domeniul său, succesul este garantat. “

Interviu realizat de **Corina VÂLCEANU**

Fireworks PR®

Exclusiv pentru Revista Practica Farmaceutică

De când activează Primum Himalaya în România? Care sunt principalele repere ale activității sale?

Compania Primum International Trading Co SRL a fost înființată în anul 1994 și deține dreptul de distribuitor pe piața românească a produselor fabricate de Himalaya Drug Company – India. Folosind descoperirile de ultima oră și îmbinând tehnologia modernă cu înțelepciunea medicinei tradiționale, cercetătorii de la Himalaya au făcut din acest brand un lider de piață, câștigând încrederea în întreaga lume. Consumatorii din peste 90 de țări se pot baza pe Himalaya în domeniul sănătății și îngrijirii personale. Ani întregi de cercetare și testare au scos la iveală produse fitoterapeutice care au devenit de referință în categoria lor: Liv.52, Cystone, Koflet, Septilin, Rumalaya, Bonnisian, Mentat, Gasex, Herbolax, Diabecon etc. În anul 2006, Primum International a adus pe piața din România și produsele de îngrijire personală Himalaya Herbals, o gamă de produse cosmetice cu ingrediente 100% naturale. O altă divizie a companiei Primum International este CSL Behring, lider global în industria bioterapiilor pe bază de plasmă. CSL Behring cercetează, dezvoltă, fabrică și comercializează produse din plasmă, care sunt folosite pentru a trata afecțiuni rare și foarte grave. Începând cu anul 2018, Primum își va lărgi portofoliul de produse și va aduce în România produsele Himalaya VET, produse destinate animalelor de companie și animalelor domestice de fermă.

Care a fost principalul motiv sau acel „ceva” care v-a atras spre zona farmaceutică și spre acest business?

Am intrat în acest domeniu în anul 2000, imediat după ce am terminat rezidențiatul cu specialitatea medicină generală/medicină de familie. A fost o perioadă destul de complicată, medicina de familie era și ea la început, iar domeniul farmaceutic m-a atras mai mult. Era un domeniu mult mai bine organizat și mai dinamic, care îți putea oferi oportunități de dezvoltare continuă, dar care nu mă îndepărta de ceea ce mi-am dorit întotdeauna să fac: să contribuie la menținerea sănătății oamenilor. Compania Primum mi-a oferit o șansă, chiar dacă nu aveam deloc experiență în acest domeniu, fiind angajată pe poziția de reprezentant medical. Am început să promovez produsele Himalaya, produse destul de puțin cunoscute în acea perioadă. La atașamentul meu față de acest domeniu au contribuit, cu siguranță, oamenii deosebiți pe care i-am găsit în această companie, dar și produsele pe care le-am promovat. Acestea au fost imediat apreciate atât de către medici, dar și de farmaciști și pacienți.

Care sunt atribuțiile unui Director Medical dintr-o mare companie farmaceutică? Cum arată o zi de lucru obișnuită pentru dvs.?

În prezent, ocup poziția de director al departamentului de promovare medicală și am în subordine o echipă de 23 de persoane, reprezentanți medicali, manageri de zonă și medical affairs. Echipa de promovare medicală are ca obiectiv principal promovarea produselor companiei către profesioniștii din domeniul sănătății, contribuind la creșterea notorietății și a încrederii

în aceste produse. Astfel, cât mai mulți consumatori pot beneficia de proprietățile lor deosebite. Principalele mele atribuții sunt: planificarea activității de promovare medicală și coordonarea echipei de promovare în vederea îndeplinirii obiectivelor stabilite. Mi-ar fi greu să descriu cum arată o zi obișnuită de lucru pentru că niciuna nu seamănă cu cealaltă: fie am activitate de birou – care este împărțită între ședințe, întâlniri cu colegii și activitate administrativă –, fie particip la diverse evenimente medicale sau fac vizite la medici și în farmacii alături de membrii echipei. Tocmai această activitate atât de diversă și cu multe provocări îmi oferă satisfacții și îmi dă puterea să merg mereu mai departe.

Ce așteptări profesionale aveți de la această poziție din cadrul companiei și cum credeți că se vor reflecta asupra vieții personale?

Îmi doresc să mă dezvolt în continuare, să învăț mereu lucruri noi, care să mă ajute să țin pasul cu cerințele tot mai mari ale acestui domeniu foarte dinamic. Este foarte important, de asemenea, să am lângă mine oameni implicați și motivați, iar împreună să contribuim la realizarea obiectivelor stabilite de conducere. Familia este întotdeauna alături de mine și mă susține, eu încerc să îmbin cât pot de bine viața de familie cu cea profesională, iar acest aspect îmi aduce echilibrul de care am nevoie pentru a face performanță.

Ați avut un mentor în carieră? Dacă da, care ar fi lecțiile de business pe care puneți cel mai mare preț?

Doamna director general al companiei, Carmen Ivan, care a fost și superiorul meu direct timp de peste 15 ani, mi-a fost ca un mentor.

Apreciez foarte mult faptul că întotdeauna a știut să asculte și să vină cu sfaturi atunci când a fost cazul, dar a avut încredere să mă lase să iau și singură decizii importante legate de alegerea oamenilor din echipă, de strategii de promovare și de activități specifice business-ului. Acest lucru m-a ajutat foarte mult în dezvoltarea ca om și ca manager. Cea mai importantă lecție pe care am învățat-o este că tot ceea ce faci trebuie să faci cu dedicare, cu pasiune, cu responsabilitate, iar scopul muncii să fie unul nobil. Și aici voi aminti o poveste de Joan Borysenko, pe care ne-a spus-o la una dintre ședințe și care m-a marcat. Trei oameni care lucrau la fundația unei clădiri au fost întrebați ce fac acolo. Unul a răspuns: „Așez cărămidă peste cărămidă”, al doilea a spus: „Îmi câștig existența”, iar al treilea a spus: „Construiesc o catedrală”. Care dintre cei trei credeți că a fost mai mândru de ceea ce a făcut, la finalul zilei?

Desigur că m-am regăsit în povestea celui de-al treilea, care a dobândit înțelegerea lucrurilor mărețe pe care le poate realiza. Am învățat, de asemenea, să-i tratez cu respect atât pe clienți, cât și pe furnizorii de servicii, să mă pun mereu în locul celuilalt, iar rezultatul final al oricărei relații să fie unul win-win.

Cum se desfășoară relația cu echipa dvs.?

Pentru mine, ca pentru orice manager, echipa este foarte importantă. Pot spune că am o relație de colaborare cu colegii și că, de obicei, stabilim împreună activitățile și acțiunile necesare pentru atingerea obiectivelor de business.

Am avut grijă, de-a lungul timpului, să aleg pentru echipă oameni cu foarte bune abilități și competențe, potrivite poziției pe care o ocupă fiecare. Se spune că succesul unui manager este dat de oamenii cu care lucrează, iar dacă fiecare membru al echipei este un specialist în domeniul său, succesul este garantat.

Care sunt ariile terapeutice de interes pentru activitatea Primum Himalaya la nivel național? Dar internațional?

Chiar dacă în România nu avem toate produsele din portofoliul Himalaya, le avem pe cele mai apreciate la nivel internațional (Liv.52, Cystone, Koflet, Septilin, Bonnisan, Gasex, Herbolax, Mentat, Rimalaya), deci și ariile terapeutice de interes sunt asemănătoare. Astfel, categoriile principale în care activăm sunt: hepatoprotectoare, produse pentru aparatele urinar, respirator, digestiv, tonice cerebrale, dar și produse pentru articulații, cum este Rimalaya.

Care este produsul-vedetă din portofoliul Primum Himalaya?

Bineînțeles că vedeta este produsul Liv.52, un hepatoprotector ce contribuie la menținerea sănătății ficatului, produs recomandat de specialiștii în domeniul sănătății și apreciat de consumatorii din întreaga lume. Liv.52, care se

produce încă din anul 1955, este un produs fitoterapeutic 100% natural și deține numeroase studii clinice și de laborator care îi atestă siguranța și eficiența. Iată de ce, ori de câte ori avem nevoie de un hepatoprotector, putem apela cu încredere la acest produs.

În România, Liv.52 este deosebit de apreciat și rămâne, după 24 de ani, în topul clasamentului la categoria suplimente hepatoprotectoare, conform Cegedim 2018.

Cum apreciați evoluția pieței farmaceutice din România în anul 2018 și care este prognoza dvs. pentru următorii ani?

În ultimii 10 ani, se observă o deschidere tot mai mare către utilizarea de produse naturale, produse pe care le recomandă atât medicii, cât și farmaciștii. Lipsa de timp și problemele din domeniul sanitar orientează pacienții către farmacii, de unde își cumpără medicamente fără prescripție sau suplimente alimentare. Totuși, un rol destul de mare îl au în continuare recomandările medicilor, mai ales în cazul celor mai mici pacienți.

În ceea ce privește evoluția pieței de suplimente și OTC-uri, trendul ascendent se va menține și în anii următori, datorită creșterii preocupării oamenilor pentru sănătate și accesului tot mai facil al acestora la informație.

Ce mesaj aveți pentru tinerii profesioniști care ar dori să aleagă construirea unei cariere în acest domeniu de activitate, din zona farma, fie că sunt medici sau farmaciști?

Este foarte important ca, atunci când suntem la început de drum, să alegem să facem ceea ce ne place.

De foarte multe ori, ajungem să studiem un anumit domeniu bazându-ne pe recomandările altora sau pe presupunerea că ne va plăcea ceea ce vom studia. Pentru a vedea însă dacă ți se potrivește o carieră în domeniul farmaceutic, ar fi bine să lucrezi o perioadă în acest domeniu. Există companii care oferă poziții part-time sau programe de internship, care pot fi accesate de studenți sau tineri absolvenți. Astfel, îți poți da seama dacă îți place lucrul într-un domeniu foarte dinamic, concurențial, bazat pe performanță, care presupune implicare, responsabilitate, creativitate și inovare. Toate acestea însă vin și cu numeroase satisfacții și oportunități de dezvoltare.

Ipotetic vorbind, dacă ar fi să o luați de la început, un alt start-up, un alt business, în ce domeniu ați dori să activați?

Mi-am pus și eu uneori această întrebare. Dacă nu alegeam să devin medic, poate aș fi ales învățământul. Mama este profesoară, o profesoară dedicată meseriei, care mi-a insuflat și mie respect și admirație pentru această activitate.

Însă, dacă ar fi să aleg între cele două, aș alege tot medicina. Iar de aici înainte depinde de foarte mulți factori încotro m-ar duce viața. Mi-ar plăcea unele specialități medicale, cum sunt pediatria sau bolile infecțioase.

Totuși, domeniul farmaceutic mă atrage mai mult, pentru că și aici

îmi pot pune în practică cunoștințele acumulate pe parcursul anilor de studiu și, în același timp, pot ajuta oamenii să fie mai sănătoși.

